

безпосередньо споживачам і отримує прибуток залежно від якості та кількості наданих послуг. Також, ця особа відповідає за утримання об'єкта в належному стані та, у разі необхідності, здійснює його оновлення. Функція фінансування також належить концесіонеру.

На відміну від традиційних контрактів концесійні угоди є довготерміновими. Фахівці вважають, що чим довший термін дії контракту, тим привабливішою для приватної сторони (концесіонера) стає така форма партнерства, оскільки вона дозволяє покрити витрати та максимізувати прибуток. В країнах, де ефективно використовується концесія (їх налічується близько 40 по всьому світу) терміни концесії встановлені до 15-25 років. Відповідно до ст. 9 Закону України «Про концесії» встановлено строк дії концесійного договору, який має бути не менше 10 років та не більше 50 років. Натомість ст. 17 Закону України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах тепlopостачання, водopостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» встановлює граничні межі від 3 до 50 років.

На нашу думку, недоліком чинного законодавства є недостатній контроль з боку держави за концесійною діяльністю у галузі житлово-комунального господарства та відсутність єдиного національного органу з регулювання житлово-комунальних тарифів. Суттєвою проблемою є вірогідність економічно необґрунтованого підвищення тарифів. Вітчизняним законодавством концесіонеру надається можливість регулювання тарифів ЖКГ, оскільки умови встановлення і зміни цін на надані послуги є істотною умовою договору між концесіонером та органом місцевого самоврядування. Водночас слід визнати, що концесіонер повинен отримати прибуток не за рахунок підвищення тарифів на послуги, а за рахунок зменшення енерговитрат на шляху від виробника до споживача.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що концесія є важливою формою державно-приватного партнерства у галузі житлово-комунального господарства. Незважаючи на видимість правової урегульованості цієї проблеми, існує необхідність новелізації відповідної нормативної бази, що має ґрунтуватися на прагненні вичерпно визначити засади концесійної діяльності та запобігти можливим зловживанням з боку концесіонерів.

ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Ю. В. Федотова, канд. екон. наук, доц. кафедри економічної теорії Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

Реалізація принципів концепції сталого розвитку і досягнення стратегічних соціально-економічних цілей неможливі без забезпечення

ефективної взаємодії органів державної влади з представниками сфери бізнесу.

У практиці країн Європи існує значний досвід ефективної взаємодії державного і приватного секторів у процесі реалізації актуальних завдань. Великобританія сьогодні є лідером за кількістю угод у сфері державно-приватного партнерства (ДПП), на економіку якої припадає 44 угоди зі 112 проектів в цілому по Європейському Союзу [1, С. 78 - 80].

Другу та третю позицію у рейтингу займають відповідно Іспанія та Франція. Досвід останньої є важливим для застосування в українській практиці, оскільки правова база тут є стабільною, але досить слабкою. На сьогодні у Франції впроваджується 73 проекти на суму 8,5 млрд. євро. Основною сферою впровадження державно-приватного партнерства в країні є концесії на спорудження автомагістралей та на водопостачання.

Іншим прикладом є досвід Італії, де основними сферами застосування державно-приватного партнерства є: лікарні, транспорт та житлово-комунальне господарство.

Існують також приклади залучення приватного капіталу і в галузь зеленого господарства Німеччини, де Міністерство сільського господарства та Гессенське Міністерство з питань охорони навколишнього середовища рекомендують озеленяти плоскі дахи не лише будинків та гаражів, а й громадських споруд – офіційних установ, фабрик і заводів, лікарень. При цьому приватні садівництва надають послуги консультаційного характеру та допомогу в облаштуванні відповідних споруд, постачають контейнери для рослин, дренажні покриття, рослинні субстрати, насіння та ін.

В Україні існує ряд бар'єрів, які перешкоджають розвитку державно-приватного партнерства. Це, в першу чергу, приділення недостатньої уваги з боку державних та муніципальних службовців щодо створення та управління ДПП.

Українське законодавство в контексті форм державно-приватного партнерства обмежується лише концесією, орендою та лізингом (розглянутими вище), а також угодами про розподіл продукції або управління державним майном.

Новою формою державно-приватного партнерства, яка на сьогоднішній день не має чіткого визначення у чинному законодавстві України, є кластер. Так, стаття 14 Закону України «Про державно-приватне партнерство» регламентує, що «договір [співробітництва – авт.] може бути укладений уповноваженим органом з претендентом шляхом погодження з ним істотних умов договору, якщо інше не визначено законами, що регулюють відносини, які виникають у процесі укладання та виконання договорів...» [2]. У даному випадку доцільно стверджувати про можливість співпраці місцевих/регіональних органів влади з учасниками кластера, а також безпосередньо з підприємством, що виконуватиме функції ядра кластерної структури. Кластер сьогодні є перспективним способом взаємодії влади, бізнесових структур та представників науки і освіти. В межах чинного

законодавства вже розпочато формування необхідних передумов здійснення цього співробітництва.

Література:

1. Фінансові послуги у становленні кластерних ініціатив євро регіону: монографія / Н. М. Внукова, А. В. Воронін, Н. І. Притула та ін.; за заг. ред. д-р екон. наук, проф. Н. М. Внукової. – Х.: Видавництво ХНЕУ, 2011. – 228 с.
2. Про державно-приватне партнерство [Електрон. ресурс]: [закон України; офіц. текст від 03.08.2012 року]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/державно-приватне%20партнерство>.

СУМІСНЕ ВИКОРИСТАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ОБ'ЄКТІВ ПРИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОМУ ПАРТНЕРСТВІ

О. В. ВАСИЛЬЄВ, д-р екон. наук, проф. кафедри «Економіки підприємств міського господарства» Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

Державно-приватне партнерство за своєю економічною природою є результатом розвитку господарських взаємовідносин між державною владою і приватним сектором з метою розробки, планування, фінансування, будівництва й експлуатації соціально значущих об'єктів, в першу чергу, в сегменті інфраструктури. На сьогоднішній день в Україні проекти у форматі державно-приватного партнерства реалізуються в основному при будівництві автодоріг. Проте державно-приватне партнерство може ефективно використовуватися і в інших галузях, серед яких енергетика займає одну з пріоритетних позицій. З урахуванням значного зносу основних фондів і хронічного недофінансування схеми державно-приватного партнерства логічно вписуються в контекст модернізації галузі. Оскільки під впливом кризової ситуації давно назріла необхідність оновлення генеруючих об'єктів та мережної інфраструктури, розвиток державно-приватного партнерства в енергетиці має отримати додатковий імпульс.

Логіка державно-приватного партнерства полягає в залученні державою на партнерській основі приватних інвесторів до реконструкції і розвитку соціально значущих об'єктів шляхом укладання юридично зобов'язуючих інвестиційних угод. Такі угоди повинні рівною мірою враховувати інтереси держави та бізнесу. При цьому інвестор набуває право отримання прибутку від користування, управління або володіння таким об'єктом у рамках укладеного інвестиційного договору. Витрати і ризики, так само як і доходи, що утворюються у процесі експлуатації об'єкта, діляться між державою та бізнесом на основі досягнутих домовленостей. Партнерство дозволяє державі підвищувати ефективність капіталовкладень та управління об'єктами за рахунок залучення приватних партнерів, скорочувати використання своїх фінансових та адміністративних ресурсів, добиватися додаткового соціально-економічного ефекту. Світовий досвід показує, що найбільше поширення державно-приватне